

BAB V**PENUTUP****A. Simpulan**

Dari perhitungan yang diberikan perusahaan dan berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada perusahaan makanan ringan Gempol, Ngunut Tulungagung maka peneliti dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Perusahaan Gempol memproduksi makanan ringan jenis keciput, untir-untir, kuping gajah, dan uler-uleran. Dalam menentukan harga jual antara target dan realisasi tahun 2009-2011 belum melakukan klasifikasi biaya secara tepat sehingga laba yang diperoleh tidak maksimal dan volume penjualan tidak meningkat maka diperlukan perencanaan kuantitas penjualan dan harga jual agar perusahaan dapat bersaing dengan perusahaan lain dan lebih memerhatikan keadaan pasar.
2. Hasil analisis permasalahan yang ada maka perusahaan harus melakukan pengklasifikasian biaya produksi secara benar sebagai dasar penentuan harga jual setiap produk, dan melakukan analisis selisih harga jual dan selisih kuantitas penjualan perusahaan untuk mengetahui perhitungan harga jual dan kuantitas penjualan yang tepat untuk setiap produknya. Selanjutnya dilakukan peramalan penjualan tahun 2012 sampai dengan 2014 agar perusahaan lebih berhati-hati dalam menentukan harga jual dan kuantitas penjualan untuk tahun berikutnya.
3. Hasil analisa selisih sesuai dengan langkah-langkah pemecahan masalah tersebut, maka perusahaan dapat mengetahui besar selisih harga jual dan kuantitas barang serta penyebab terjadinya selisih laba atau rugi, sehingga

perusahaan dapat mengambil tindakan untuk menjaga agar pengendalian harga dan kuantitas pada periode berikutnya lebih efektif. Dan dengan peramalan kuantitas penjualan dan harga jual pada tahun 2012 sampai dengan tahun 2014 maka perusahaan dapat mengetahui kuantitas penjualan dan harga jual dengan menyesuaikan kondisi perekonomian saat itu.

B. Saran

Dari hasil kesimpulan yang telah dikemukakan, penulis menyarankan beberapa hal yang sekiranya dapat membantu mengembangkan perusahaan, yaitu :

1. Perusahaan hendaknya membuat klasifikasi untuk menentukan harga jual dan membuat analisis selisih harga jual dan kuantitas penjualan agar dapat meningkatkan volume penjualan.
2. Perusahaan hendaknya membuat peramalan penjualan agar dapat merencanakan penjualan dan harga jualnya secara tepat untuk thun-tahun berikutnya.
3. Perusahaan harus meningkatkan kualitas produknya yaitu dengan cara memperbaiki produk yang atau menciptakan produk baru yang sesuai dengan selera konsumen yang diinginkan. Dengan adanya peningkatan kualitas produk tersebut diharapkan konsumen akan terpengaruh dalam membuat keputusan untuk membeli produk tersebut.
4. Perusahaan harus melakukan promosi penjualan secara efektif atas produk yang dihasilkan, karena promosi penjualan mempunyai peranan penting dalam memperkenalkan hasil produksinya kepada para konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Dunia, Firdaus. 2009. *Akuntansi Biaya*. Jakarta : Salemba Empat
- Dearden, John, dkk. 1992. *Sistem Pengendalian Manajemen*. Jakarta :
Binarupa Aksara.
- Dewi Rahayu, Maria. 2005. *Fungsi Sistem Pengendalian Manajemen
Penjualan Guna Volume Penjualan Pada Perusahaan Sepatu
Rahayu House Of Mr. Pink Malang*. Skripsi. Universitas Katolik
Widya Karya Malang.
- Donny. 2007. *Efisiensi dan Efektivitas Sistem Pengendalian Manajemen
Dalam Peningkatan Volume Penjualan (Studi Kasus pada PT
Ciptaplastindo Raya Sidoarjo)*. Skripsi. Universitas Katolik Widya
Karya Malang.
- Govindarajan, Vijay, dkk. 2009. *Sistem Pengendalian Manajemen*.
Jakarta. Salemba Empat.
- Halim, Maulana, dkk. 2003. *Sistem Pengendalian Manajemen*.
Yogyakarta : Unit Penerbit dan Percetakan Akademi Manajemen
Perusahaan YKPN.
- Haruman, Tendi, dkk. 2007. *Penyusunan Anggaran Perusahaan*.
Yogyakarta. Graha Ilmu.
- Krismiaji, dkk. 2011. *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta : Unit penerbit
dan Percetakan.
- Marfianda, Yudistira. 2010. *Analisis Biaya dan Penetapan arga Pokok
Penjualan Nata De Coco* . Skripsi. Institut Pertanian Bogor.

- Mulyadi. 2001. *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta : Salemba Empat.
- Nafarin. 2000. *Penganggaran Perusahaan*. Jakarta : Salemba Empat.
- Nur Fitri, Magdalena. 2010. *Penetapan Harga Pokok Produksi Sebagai Dasar Penentuan Harga Jual*. Skripsi. Universitas Katolik Widya Karya Malang.
- Purnomo, Yohanes. 1999. *Analisis Penentuan Harga Jual Produk*. Skripsi. Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.
- Rangga Bela, Fransiska. 2004. *Evaluasi Sistem Pengendalian Manajemen Penjualan Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Perusahaan Kompor Bola Dunia Dinoyo Malang*. Skripsi. Universitas Katolik Widya Karya Malang.
- Supriyono. 2001. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta : Anggota IKAPI
- Wijayanti, Kristin. 2010. *Perhitungan Harga Pokok Produksi Sebagai Dasar Penentuan Harga Jual Produk Pada PT medan Jaya Puta Batu*. Skripsi. Universitas Katolik Widya Karya Malang.
- Witjaksana, Armanto. 2006. *Akuntansi biaya*. Yogyakarta : Graha Ilmu